

CONTOH KASUS PERSEKONGKOLAN TENDER HORIZONTAL

PIPA *CASING* DAN *TUBING*

Sebelum th.2000 utk memenuhi kebutuhan pipa selama 1 tahun, biasanya PT.A mengadakan tender pipa *Casing* dan *Tubing*, termasuk untuk yang telah dipanaskan (*heat treated*) yg telah dibentuk (*upset*) yang terbuka bagi vendor-vendor sesuai dengan TDR (Tanda Daftar Rekanan) yg dimiliki. Tender tsb biasa disebut *Blanket Purchase Order* (BPO). BPO itu sendiri terdiri dari beberapa item (maks 8 items) yang terdiri atas 2 katagori yaitu *Low Grade* (75% dari total permintaan) dan *High Grade* (25% dari total permintaan). Semenjak th.2000 PT.A menyelenggarakan rangkaian pertemuan sosialisasi dalam rangka memperkenalkan dan meminta masukan untuk menyusun system pengadaan barang bau tersebut dengan jalan mengundang 6 (enam) *pipe processor*. Berdasarkan pertemuan tersebut disusun system penadaan barang yang baru yang pelaksanaannya tetap mengacu kepada ketentuan didalam peraturan pengadaan barang an jasa.

Sebelum proses pengadaan *casing* dan *tubing* dilakukan, PT.A melakukan penilaian kemampuan (*manufactuter assessment*) kepada 8 rekanan yang berpotensi yaitu B,C,D,E,F,G,H dan I. Dari 8 rekanan yang dinilai kemampuannya, PT.A menimpukan bahwa hanya terdapat 3 alternaif kemitraan yang dapat melasanakan yaitu PT.A dengan D dan G, PT.A dengan B, PT.A dengan E,C dan F. Sedang I dan H hanya tepa sebaga pendukung ketiga alternative kemitraan tersebut. Stelah PT A mengadakan rapat dengan Pemerintah, PT.A memutuskan hanya 4 *pipe processor* yaitu B,E,D dan H yang akan diundang mengikuti tender.

Dari 4 pipi rocessor yang diunang untuk mengikuti tender, terbukti hanya ada 2 pipe processor yang mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan PT A, sedangkan 2 pipe processor yang tidak memiliki fasilitas *high grade* sesuai dengan persyaratan (yaitu E dan H, diharuskan untuk mendapatkan surat dukungan dari pelaku usaha yang memiliki fasilitas tsb.

Kedua perusahaan tsb memutuskan untuk meminta surat dukungan dari B dengan pertimbangan lokasi berdekatan. Berdasarkan perkembangan, surat dukungan yang diberikan B kepada E dan H baru diberikan satu hari sebelum pembukaan tender (*bid opening*), disalah satu kamar di Hotel di Pekan baru.. Pemberian surat dukungan ini dilakukan setelah B eminta kepada E dan H untuk memperlihatkan harga penawaran tersebut setelah dijanjikan mendapat pekerjaan dari B. Akhirnya dalam pelaksanaan tender, B ditetapkan sebagai pemenang dengan harga terendah.

Persekongkolan horizontal ini difasilitasi dengan adanya penetapan persyaratan sumber pipa(*mill source*) oleh Panitia Tender yg memperkuat peserta tender tertentu yaitu :

Para penawar dalam tender (*bidders*) diharuskan menawarkan semua items (*low grade* dan *high grade*) secara paket.

Bag penawar yg hanya memiliki fasilitas *low grade* diharuskan mendapat surat dukungan (*lettes of support*) dari pelaku usaha yang sudah memiliki fasilitas *high grade ididalam negeri*.

Pelaku usaha dalam negeri yang emiliki fasilitas *high grade* tsb adalah pesaing dala pelaku usaha yang hanya memiliki fasiliias *low grade*.

Ketidak lengkapan surat dukungan sebagaimana dimaksud diatas akan mengakibatkan penawaran ddiskualifikasi.

Berdaskan pemeriksaan KPPU menemukan bahwa bentuk persengkongkolan terjadi dala bentuk tindaaka saling memperlihatkan harga penawaran tender antara pelaku usaha peserta tender. Hal tersebut ditemukan seiring adanya bukti bahwa ada kesepakatan untuk memberikan surat dukungan oleh B salah satu peserta tender, kepada E dan H dengan syarat kedua perusahaan tersebut harus memperlihatkan terlebih dulu harga penawarannya kepada B. Dengan demikian B dapat menawarkan harga yang lebih rendah dari E dan H dimana B menjanjikan akan memberikan pekerjaan kepada mereka. Elanjutnya terbkti bahwa B terpilih sebagai pemenang.

Sumber : KPPU.